



Senior Product Sales Manager

Feladatok:

- Közreműködik a termékértékesítési stratégia kidolgozásában.
- Aktívan részt vesz az éves értékesítési terv meghatározásában, márkaépítési folyamatokban.
- Értékesítési folyamatot menedzseli együttműködve a product development csapattal.
- Ügyfélegyeztetések, ügyfélalálkozók lebonyolítása.
- Árképzést és díjkalkulációt végez az új ügyféligenyek alapján.
- Partnerspecifikus árakat dolgoz ki a bankokkal szorosan együttműködve.
- Meglévő partnernél felmerülő új igényeket felméri és specifikálja.
- További termék és folyamat fejlesztési irányok meghatározásában részt vesz a növekedési célok elérése érdekében.
- Aktívan részt vesz szakmai fórumokon.
- Aktív közreműködés az új termék bevezetésében, ügyfélélmény javítását célzó fejlesztésekben, a termékek versenyképességét javító intézkedésekben.
- A termékkampányokkal összefüggő feladatok támogatása, koordinálása az ügyféligenyek és a budget célokkal összhangban.
- Rendszeres riport készít és elemez az értékesítési eredményekről (negyedéves).

Elvárások:

- Kereskedelmi bankban vagy pénzforgalmi területen szerzett termékfejlesztési tapasztalat (legalább 5 éves).
 - pénzforgalmi (belföldi – nemzetközi) szabványok kiváló ismerete.
 - Magyar, Angol kiváló írásbeli és szóbeli képesség.
 - Erős felhasználói szintű informatikai ismeret (Word, Excel, PowerPoint)
 - Pénzügyi diploma
- Előny:
- Pénzforgalmi rendszerek működtetésében szerzett tapasztalat
 - Elektronikus csatornák fejlesztésében, folyamatfejlesztésben szerzett tapasztalat.

Amit kínálunk:

- Inspiráló, támogató és innovatív munkakörnyezet, ahol a kreativitásodat értékeljük.
- Lehetőség a szakmai fejlődésre és új technológiák megismerésére.
- Olyan csapat része lehetsz, amely elkötelezett a minőség és a kiválóság iránt.
- Hibrid munkarendet kínálunk, amely heti 3 nap irodai munkát és 2 nap otthoni munkavégzést jelent kollégáink számára.

